

狼性销售团队打造

【培训时间】 1天

【课程目标】

本课程将从狼性精神、思维观念入手，从营销目标执行管控、团队合作、营销工具使用、双赢沟通等角度，全方位地帮助企业打造一支以结果为导向的高绩效狼性销售团队。

【课程大纲】

第一章：狼性销售团队基础知识概述

- 一、什么是团队
- 二、为什么要建立团队
- 三、团队有什么特征
- 四、企业成功的本质——团队绩效

案例分析：任正非论狼性团队

华为公司致力于打造四大营销团队：

- 核心团队——血浓于水，荣辱与共；
- 执行团队——只做结果，不找借口；
- 职业团队——责任在我，专业一流；
- 狼性团队——尊重强者，淘汰弱者。

五、狼性销售团队成员的价值观与心态调整

- (一)、打造团队共同价值观
- (二)、一流销售团队成员拥有的心态

- 心态修炼之一——忠诚敬业
- 心态修炼之二——主动进取
- 心态修炼之三——负有责任
- 心态修炼之四——诚实正直
- 心态修炼之五——严于律己
- 心态修炼之六——团队精神

技巧导入：营销的九大步骤

案例分析：

第二章、如何构建效能狼性销售团队

一、高效能销售团队的八大特征

- (一) 明确而坚定的目标
- (二) 成员角色明确且技能互补
- (三) 规模适中且绩效最佳
- (四) 成员分担责任且齐心协力
- (五) 成员平等交流且相互尊重

- (六) 个人贡献得到认可和赞扬
- (七) 向心力强，团队精神激昂
- (八) 团队内部求同存异又有共同规范

二、设定销售团队合理的目标

(一) 明确团队使命，制定清晰目标

- 1、明确性
- 2、衡量性
- 3、可接受性
- 4、可实现性
- 5、时限性

(二) 聚焦——目标成功的保障

(三) 坚定忠诚地执行目标和计划——让目标渗透人心

(四) 分工明确，紧密合作，实现共同目标

(五)、目标管理的效果评估：KPI 指标评估法、结果导向评估法、过程导向评估法

第三章、狼性销售团队打造

一、汲取狼性精华，打造狼性销售团队

(一) 狼性意识就是强者意识

(二) 狼道，是以弱胜强的不败之道

(三)狼性销售团队的目标打造

二、狼性销售团队如何开展工作

(一)、转变销售思路

(二)、狼性销售增添三大流

(三)、应如何开展销售

三、如何管理狼性销售团队

(一)、狼性销售团队的管理铁律

(二)、不同团队管理要点

(三)、如何让销售人员具备狼性

(四)、一手抓机制，一手抓文化

四、激发下属狼性，打造进攻型业务代表

(一)、强势激发，在业务员的潜意识中种上狼性的六颗种子

(二)、建立狼性成长环境

(三)、打造业务代表的进攻性

(四)、狼性进攻的六拼法则